

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA
Peperiksaan Semester Kedua
Sidang 1986/87

AMU303 - Strategi Pengedaran

Tarikh: 15 April 1987

Masa: 9.00 pagi - 12.00 t/hari
(3 Jam)

JAWAB DUA SOALAN DARI BAHAGIAN A. JAWAB DUA SOALAN
DARI BAHAGIAN B.

BAHAGIAN A

1. Sistem pengedaran boleh dibahagikan kepada empat
(4) jenis, iaitu:
 - (1) sistem pengedaran konvensional
 - (2) sistem pengedaran bertadbir
 - (3) sistem pengedaran berkontrak dan
 - (4) sistem pengedaran korporat

Bincangkan siratan sistem-sistem ini ke atas kos pengedaran dan tahap servis di dalam pelaksanaan aktiviti pemasaran.

(25 markah)

...2/-

2. (a) Encik David Seow, Pengurus Cawangan Utara, Komal Sdn. Bhd., telah mengakhiri perbincangannya mengenai konflik di dalam saluran pemasaran dengan satu ungkapan yang sering disebut di dalam dunia pemasaran, iaitu "Pelanggan Sentiasa Merupakan Pihak Yang Betul." Apakah pendapat anda?
- (b) Terangkan sebab-sebab timbulnya konflik di dalam saluran pemasaran.

(25 markah)

3. Encik Ibrahim bin Mohamed, Ketua Eksekutif, Pernas Edar Sdn. Bhd., berkata Pernas Edar sedang merancang untuk memperkenalkan jenama sendiri tidak lama lagi. Bincangkan isu-isu dan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan oleh Pernas Edar dalam usahanya untuk memasarkan barangan yang mempamerkan jenama sendiri. Sebagai pengeluar dan pembekal, bincangkan perkara-perkara yang perlu diperhitungkan samada hendak menolak atau menerima usul dari Pernas Edar.

(25 markah)

BAHAGIAN B

4. Terangkan ciri-ciri sistem francais. Bincangkan kelebihan dan keburukan sistem francais.

(25 markah)

5. Terangkan rasional pertumbuhan institusi pengedaran di dalam sistem sosio-ekonomi.

(25 markah)

6. "Orang tengah boleh dihapuskan, manakala fungsinya tidak." Terangkan maksud frasa ini di dalam konteks perniagaan borong.

(25 markah)

-ooo000ooo-

